

UNIVERSITÀ DELLA CALABRIA



Dipartimento di Economia e Statistica
Ponte Pietro Bucci, Cubo 0/C
87036 Arcavacata di Rende (Cosenza)
Italy

<http://www.ecostat.unical.it/>

Working Paper n. 11 - 2009

**VALORI, TRASMISSIONE CULTURALE ED IMPRENDITORIALITÀ:
UN'ANALISI EMPIRICA PER L'ITALIA**

Paolo Trevisan

Dipartimento di Economia e Statistica

Università della Calabria

Ponte Pietro Bucci, Cubo 1/C

Tel.: +39 0984 492435

Fax: +39 0984 492421

e-mail: paolo.trevisan@unical.it

Luglio 2009



Pubblicazione depositata ai sensi della L. 106 del 15-4-2004 e del DPR 252 del 3-5-2006

Valori, trasmissione culturale ed imprenditorialità: Un'analisi empirica per l'Italia

Paolo Trevisan

Dipartimento di Economia e Statistica

Università Della Calabria

Abstract

L'idea secondo la quale lo sviluppo economico possa essere in parte mediato da caratteristiche valoriali-culturali, si sta diffondendo anche tra gli economisti. Il dibattito, tuttavia, sembra essersi focalizzato solo marginalmente sulla relazione tra valori culturali e decisioni individuali con significative ripercussioni sullo sviluppo economico, come quelle relative alla scelta di svolgere un'attività a carattere imprenditoriale. Questo lavoro prova a verificare empiricamente per l'Italia, le determinanti di tale scelta. Accanto a variabili tradizionalmente utilizzate in analisi di questo tipo, il lavoro considera anche caratteristiche individuali di tipo culturale collezionate nella World Value Survey. I risultati mostrano che alcuni valori sono significativi nella scelta di svolgere un'attività imprenditoriale, soprattutto se considerati congiuntamente come "sindrome culturale". A tal proposito si mostra come la sindrome dell'"efficienza responsabile" sia il mix di valori e disvalori che meglio spiega la decisione di svolgere un'attività di tipo imprenditoriale.

Parole chiave: imprenditorialità, valori culturali, sindrome culturale

Classificazione JEL: Z1, J24

Introduzione

Da qualche anno sta diventando opinione sempre più diffusa, anche tra gli economisti, l'idea secondo la quale le migliori performance economiche di alcuni paesi possano essere in parte riconducibili a motivazioni di tipo culturale (*vedi tra gli altri: Tabellini 2005; Guiso et al 2006; Lindsay 2000; Inglehart 1997, 2000*). L'intuizione, a dire il vero, non è recente nella teoria economica. Già, ad esempio, considerando i testi più conosciuti di Adam Smith quali *La ricchezza delle nazioni* e *La teoria dei sentimenti morali*, o ancora valutando il contributo in campo economico del sociologo Max Weber in *L'etica protestante e lo spirito del capitalismo*, emerge chiaramente come aspetti economici e considerazioni di carattere culturale e valoriale, in realtà, siano legati da un sistema di reciproco condizionamento.

Nella letteratura in cui si inserisce il presente contributo si tende, in particolare, a testare se l'inserimento di variabili caratterizzanti i tratti culturali di una popolazione possano migliorare le capacità esplicative di modelli econometrici e per questa via rendere più raffinate le relative analisi empiriche e previsionali.

L'oggetto di analisi del presente lavoro riguarda uno degli aspetti più importanti ed economicamente rilevanti per le economie in via di sviluppo: lo sviluppo di un tessuto imprenditoriale importante e diffuso, e specificatamente l'analisi delle determinanti che condizionano la probabilità di svolgere o meno un'attività di tipo imprenditoriale. Nel presente lavoro, per attività imprenditoriale, si intende sia lo svolgimento di un lavoro di tipo imprenditoriale/manageriale, che lo svolgimento di un lavoro autonomo, insieme definiti come *attività a carattere imprenditoriale*, ed insieme considerati poiché ritenuti congiunte dimensioni necessarie allo sviluppo di quei settori caratteristici delle economie più avanzate.

Al riguardo, si osserva che analisi su caratteristiche culturali sottostanti decisioni individuali, centrali per lo sviluppo economico capitalistico, sembrano non essere molto diffuse, almeno a giudicare dalla produzione scientifica in merito. Il presente lavoro, pertanto, si sforza di andare in tale direzione, investigando empiricamente le determinanti dell'imprenditorialità in Italia e testando accanto a variabili utilizzate nella letteratura economica di riferimento (Blanchflower, 2000) anche tratti culturali come collezionati nel data base World Value Survey (WVS) dell'Università del Michigan.

Dall'analisi effettuata, emerge chiaramente come i risultati relativi alle variabili strutturali, risultano essere del tutto simili a quelli evidenziati nel lavoro di Blanchflower (2000) e possono così di seguito essere sintetizzate. Primo, rispetto alle variabili demografiche, la probabilità di svolgere un'attività a carattere imprenditoriale cresce con l'età, ma ad un tasso decrescente, ed è maggiore tra gli uomini. Secondo, la probabilità di svolgere un'attività a carattere imprenditoriale, è maggiore al crescere dei livelli di istruzione ed è massima nel caso di formazione universitaria. Terzo, relativamente alle caratteristiche familiari, l'avere o meno figli, sembra condizionare negativamente la probabilità di svolgere attività a carattere imprenditoriale, mentre l'essere sposato non sembra avere un impatto particolarmente importante. Ancora, il valore negativo e statisticamente significativo rilevato per la variabile temporale, indica che per gli individui degli anni 1989-1993 la probabilità di svolgere l'attività considerata, risulta minore, rispetto a quelli degli anni 1999-2004, evidenziando così il ruolo importante svolto dalla congiuntura economica.

Per ultimo, osserviamo un impatto negativo e statisticamente significativo del tasso di disoccupazione regionale che, cogliendo il potenziale economico esprimibile dai vari territori regionali, ci permette di affermare che nelle regioni con più alto tasso di disoccupazione (nel nostro caso derivanti più da problemi strutturali che congiunturali: si pensi al divario nord-sud) si riduce la probabilità

di svolgere un'attività imprenditoriale sottolineando dunque il divario economico esistente fra nord e sud del paese.

In merito a quanto di più caratteristico analizzato nel presente lavoro, e relativo al ruolo svolto dalle variabili e sindromi culturali, si può affermare che i valori che singolarmente considerati risultano essere statisticamente significativi, indipendentemente dal segno della relazione, sono quelli relativi all'educazione familiare tesa a trasmettere le *buone maniere*, il *risparmio* e la *responsabilità*.

In particolare: le *buone maniere*, risultano negativamente correlate alla probabilità di svolgere attività a carattere imprenditoriale, cogliendo probabilmente un tratto caratteristico dell'imprenditorialità che spinge a preferire comportamenti protesi alla sostanza piuttosto che alla forma delle cose; la propensione al *risparmio*, anch'essa correlata con segno negativo, potrebbe essere interpretata come un atteggiamento teso a conservare per proteggersi, per assicurarsi dalle incertezze, in sostanza a ridurre i rischi futuri, dunque a manifestare una scarsa propensione al rischio che, coerentemente, impatta negativamente sulla probabilità di svolgere un'attività a carattere imprenditoriale. In ultimo la trasmissione della *responsabilità* come valore fondante dell'educazione di un giovane, aumenta la probabilità di svolgere attività a carattere imprenditoriale, coerentemente con quanto indicato dalla letteratura sull'argomento (Marini in JSE, 2004).

L'analisi qui presentata prova ad investigare non solo l'impatto dei singoli valori dichiarati dagli individui, ma anche quello di un insieme di valori caratteristici (sindrome culturale), sulla possibilità di predire chi ha maggiore probabilità di svolgere un'attività a carattere imprenditoriale.

A tale riguardo dopo avere verificato il potenziale esplicativo di due sindromi culturali già presenti in letteratura (Inglehart 1997; Marini 2002), se ne propone una terza, che sembra essere più mirata delle precedenti a cogliere le

caratteristiche individuali salienti che incrementano la probabilità di svolgere un'attività di tipo imprenditoriale.¹

Si introduce, pertanto, la *sindrome dell'efficienza responsabile*, positivamente condizionata dall'educazione alla *responsabilità*, al desiderio di *lavorare* assiduamente e *duramente* per riuscire nei compiti che ci si propone di svolgere con particolare *determinazione*; e negativamente condizionata dal senso di *obbedienza* ed eccessiva attenzione verso le *buone maniere*, nonché dalla *propensione al risparmio*, probabilmente indicatore di comportamenti volti a proteggersi dalle incertezze e disincentivanti la propensione al rischio, caratteristica tipica, invece, della professione imprenditoriale, come indicato dalla copiosa letteratura sull'argomento (Schumpeter, 1947).

Il lavoro che segue, si articola in sei capitoli di cui il primo orientato, attraverso un percorso storico sull'argomento, ad introdurre sull'inclusione dei valori culturali nei modelli econometrici; il secondo teso alla spiegazione delle variabili e dei dati utilizzati; il terzo in cui, nello specifico, si stimano le determinanti di svolgere un'attività e carattere imprenditoriale; ed in fine, il quarto capitolo in cui si presentano le conclusioni a cui si è giunti grazie al lavoro effettuato. Nel quinto e nel sesto capitolo, poi, sono riportati rispettivamente l'appendice e la bibliografia utilizzata.

¹ Risulta doveroso ricordare che, le sindromi culturali di Inglehart (1997) e di Marini (2002), nascono e vengono elaborate all'interno di modelli di crescita economica atti a studiare i differenziali di sviluppo fra paesi del mondo. Tuttavia, considerando la stretta relazione fra la crescita e lo sviluppo del tessuto imprenditoriale di un paese (Schumpeter, 1947), si è ritenuto opportuno verificare se le sindromi sopra citate potessero avere, nello specifico campo di indagine, una qualche potenzialità esplicativa, per poi procedere all'individuazione di una sindrome più mirata all'argomento in esame.

1. L'inclusione dei valori culturali nei modelli econometrici: il quadro teorico di riferimento

L'idea secondo la quale lo sviluppo economico possa essere in parte legato ai tratti culturali prevalenti in una determinata popolazione può ricondursi agli albori della nascente scienza economica, osservando l'impianto etico presente nella *Teoria dei sentimenti morali* (1984 [1759]) di Adam Smith, da cui poi si svilupperà il più famoso testo *La Ricchezza delle Nazioni* (1945 [1776]). Occorre, infatti, ricordare che i primi economisti, di fatto, avevano avuto nella loro formazione di studiosi tre importanti ed autorevoli figure che risultano essere all'origine del pensiero politico moderno: Machiavelli, Hobbes e Mandeville. In particolare Machiavelli, sconvolto e condizionato dall'inciviltà del suo tempo, si orientava a fondare la politica come ambito autonomo, dando vita e forza al concetto di *virtù politica*. Per Machiavelli, infatti, il Principe è colui che, grazie alla sua virtù politica, cioè tenendo a valore l'interesse comune della conservazione dello stato (*res publica*) a qualunque costo, garantisce stabilità ai suoi sudditi (non ancora cittadini). Machiavelli, di fatto, fonda la sua idea politica su una antropologia figlia del tempo, ben tratteggiata dallo stesso autore nei seguenti termini:

“degli uomini si può dire questo generalmente; che sieno ingrati, volubili, simulatori e dissimulanti, fuggitori de' pericoli, cupi di guadagno; e mentre fai loro bene, sono tutti tua, offerenti el sangue, la roba, la vita, e' figlioli... quando il bisogno è discosto; ma quando ti si appressa, e' si rivoltano” (Machiavelli N., 1992[1513], p.282)

Anche Hobbes, più di un secolo dopo, rispondendo alla crisi civile del suo tempo, elaborava una concezione pessimistica dell'uomo, simile a quella di Machiavelli, secondo la quale:

“... l'uomo è un animale sociale, zoon politikòn, secondo il linguaggio dei greci, nato con una certa natural disposizione alla società. ...Questo assioma,

benché comunemente accettato, è completamente falso. ... Noi non cerchiamo i compagni per qualche istinto della natura, ma cerchiamo l'onore e l'utilità che essi ci danno: prima desideriamo il vantaggio, poi i compagni” e ancora “L'origine delle più grandi e durevoli società non deriva da una scambievole benevolenza che gli uomini nutrono tra loro, ma da un reciproco timore che hanno gli uni degli altri” (Hobbes T., 1935 [1642]).

Anche per Hobbes importantissimo fu il ruolo giocato dal periodo storico che il pensatore si trovò a vivere. Hobbes formò il suo pensiero in un'epoca caratterizzata dalla così detta guerra dei trent'anni un periodo di guerre di religione e violenza dei nascenti Stati nazionali che, caratterizzando la società del suo tempo, condizionarono la sua formazione e la sua visione dei valori.

L'ultimo dei pensatori che condizionò la formazione dei primi economisti, Bernard de Mandeville, attraverso la sua celebre *Favola delle Api* del 1714, lanciava agli uomini del suo tempo, un messaggio molto chiaro riassumibile nella frase: *vizi privati, pubbliche virtù*.² La favola del Mandeville, infatti, racconta di un alveare di api egoiste, che grazie alla loro avarizia e disonestà, vivevano nell'abbondanza e nel benessere. Ad un certo punto le api cambiando ottica di vita (*potremo dire fondano un nuovo insieme di valori da condividere*) chiedono agli dèi un po' più di onestà, e Giove, anche se indignato per cotanta richiesta, decide di accontentarle. Le api diventano così oneste, altruiste e virtuose portando in breve tempo l'alveare nella miseria (Bruni, 2004). Il cambiamento di vita e di valori fondanti, condivisi nell'alveare, conduce alla miseria poiché, proprio in virtù del nuovo stile di vita, le api sono spinte a ridurre i propri consumi, provocando una riduzione dell'occupazione, una depressione del sistema economico ed infine il collasso economico dell'alveare (Orsini, giugno 2006).

² La prima versione dell'opera di Mandeville risale al 1704, con il titolo *The grumbling hive, or knaves turn'd honest* (L'alveare ronzante, ovvero i truffatori divenuti onesti). Successivamente, nel 1714, esce una nuova edizione dal titolo *The fable of the Bees: or, private vices, public benefits* (La favola delle api, ovvero vizi privati, pubbliche virtù)

Come si può osservare, in Mandeville, non solo si afferma che l'uomo non è per sua natura portato ai valori virtuosi, che lo rendono socievole e lo spingono ad incontrarsi paritariamente con gli altri, non solo in società, ma anche in quel particolare luogo della società civile che è il mercato. Ma, qualora lo fosse, o lo diventasse per cultura ed educazione, dovrebbe tenere a freno le sue virtù perché queste risulterebbero negative per la società. Riassumendo si potrebbe dire che secondo Mandeville è il vizio che porta il benessere sociale non la virtù.³

A ben vedere, le analisi di Machiavelli, Hobbes e Mandeville esercitarono sui primi economisti un certo fascino, soprattutto perché tentavano di fare venire alla luce l'uomo così come lo si poteva vedere nella realtà, non un uomo idealizzato ma un uomo reale fatto sia di vizi che di virtù. Per gli economisti, infatti, l'obiettivo che ci si doveva porre come scienziati, non era tanto quello di immaginarsi un uomo ideale, ma quello di saper descrivere, e magari prevedere, le azioni dell'uomo così come è, così come si manifesta e agisce nella vita di tutti i giorni.

Risulta evidente, quindi, che tutti i pensatori sopra citati consideravano strettamente correlato il sistema di valori condiviso nella società, la sua cultura in senso antropologico, con le potenzialità economiche esprimibili dalla società medesima, quanto mai visibile proprio nella favola del Mandeville.

Era così anche per Adam Smith, padre fondatore della scienza economica, per il quale tuttavia l'uomo, che attraverso il perseguimento dell'interesse personale e grazie alla mano invisibile del mercato contribuiva all'interesse della comunità, si contestualizzava in un più ampio ambiente caratterizzato da comportamenti degni di *benevolenza* sociale (Poma, 1994). Si deve, infatti, osservare che nella costruzione teorica smithiana un importante ruolo è ricoperto dalla categoria del *fellow-feeling*, cioè il bisogno primigenio, presente in ogni essere umano, di immedesimarsi con l'altro e con questo corrispondere, bisogno che lo portano quindi ad interessarsi delle necessità altrui e a rendere il proprio

³ Mandeville, di fatto, cerca di dimostrare che: l'uomo è per sua natura egoista ed è un bene che rimanga tale.

comportamento degno del *riconoscimento* sociale (Bruni, 2004): “*per quanto l’uomo possa essere considerato egoista nella sua natura ci sono chiaramente alcuni principi che lo fanno interessare alla sorte degli altri, e che gli rendono necessaria l’altrui felicità*” e ancora “*l’uomo desidera per natura non solo di essere amato ma di essere degno di amore ... desidera non solo lodi, ma di essere degno di lode ... teme non solo di essere odiato ma anche di essere odioso*” (Smith, 1984 [1759], pag. 113-114).

Si nota chiaramente, da parte di Adam Smith, il riconoscimento dell’uomo egoista (alla base del pensiero di Machiavelli, Hobbes e Mandeville), ma anche la presenza dell’idea secondo la quale la molla più potente nel vivere con gli altri si fonda sul desiderio di distinzione legato a quello di ammirazione da parte degli altri, elementi da cui dipenderebbe in maggior parte la nostra felicità. In questa ottica l’ottenimento della ricchezza sarebbe solo il mezzo e non il fine, per ottenere la distinzione e l’ammirazione degli altri. In conclusione sarebbe auspicabile, piuttosto che considerare Smith precursore dei futuri economisti neoclassici, e dunque della nuova scienza economica caratterizzata da un presunto self-interest *duro e puro*, avvicinarlo maggiormente agli umanisti civili come Antonio Genovesi e Gaetano Filangieri.

Tuttavia, con la metà del secolo XIX la scienza economica, dopo la parentesi classica, si concentra quasi esclusivamente su un sistema filosofico centrato sull’ipotesi di un *homo oeconomicus* completamente egoista, volto alla massimizzazione del profitto individuale e scevro da ogni norma sociale e morale. Tra la stagione classica e l’economia del Novecento, quella neoclassica, ci fu dunque una frattura netta relativamente alle concezioni di fondo, che portarono questa ultima a basarsi essenzialmente sull’approccio soggettivista, molto lontano dal *fellow-feeling* di Smith. In sostanza il campo di analisi dell’economia veniva limitato alla sola sfera soggettiva e razionale dell’individuo, con la convinzione che il comportamento economico degli individui, potesse essere guidato esclusivamente dalla propria razionalità, nulla

dovendo agli altri aspetti della personalità. Questi ultimi dovevano trovare posto così in altri ambiti della vita dell'individuo e, specularmente, essere analizzati da altre discipline quali la sociologia, l'antropologia, la psicologia sociale. Un riduzionismo, questo, guidato essenzialmente dall'idea secondo la quale ogni disciplina doveva prendersi cura di una sola "fetta" di essere umano, come diceva Pareto (1909) a Benedetto Croce.

Tuttavia, il legame tra comportamenti sociali diffusi e sviluppo economico, già chiaro all'economia classica, riprende ad interessare gli studiosi ed a caratterizzarne i dibattiti, con l'analisi di Max Weber (Weber, 1958) sull'*Etica protestante e lo spirito del capitalismo*. In questo lavoro si sottolineava come alcuni valori fossero stati alla base della crescita dello spirito capitalistico, giocando un ruolo essenziale in termini di adeguate pre-condizioni atte al suo svilupparsi ed affermarsi. In particolare, secondo Weber (1958) l'etica del lavoro, innescando un circolo virtuoso di abnegazione, parsimonia e re-investimento dei profitti d'impresa, sosteneva proprio il processo di accumulazione e re-investimento tipico del capitalismo, agevolandone così la sua capacità di produrre ricchezza. Il messaggio di Weber era chiaro, e teso a superare i confini nel quale lo stesso nasceva, suggerendo come un determinato sistema di valori potesse giocare un ruolo non secondario nel creare un *habitat* favorevole o meno allo sviluppo del sistema capitalistico.

Alla metà del XX secolo, avendo come riferimento la tesi di Weber, lo psicologo sociale McClelland (1953, 1961) sviluppa le sue analisi alla ricerca di quei valori che, indipendentemente dal credo religioso di appartenenza e/o dal contesto in cui si fossero formate, potessero caratterizzare le determinanti della motivazione al successo e per questa via contribuire, in aggregato, allo sviluppo economico di un paese. Partendo dai valori trasmessi nei bambini dai genitori, dalla scuola e dagli altri agenti di socializzazione, McClelland (1953, 1961) dimostrò che nelle società in cui era maggiormente diffuso l'atteggiamento teso alla "riuscita" (una sindrome di atteggiamenti fatta di realizzazione,

determinazione, efficienza), i tassi di crescita economica risultavano considerevolmente più elevati rispetto a quelli dei paesi in cui questa caratteristica era meno enfatizzata.

Con la sua ricerca McClelland, di fatto, non solo riaffermava l'importanza del sistema di valori condiviso da una società come elemento strettamente connesso alle possibilità effettivamente esprimibili dalla medesima in termini di sviluppo economico, ma soprattutto spingeva il lavoro di Max Weber nella direzione relativa allo studio, nonché alla comprensione dei meccanismi attraverso i quali l'insieme dei valori presenti e condivisi in una determinata società si trasmette e si modifica nel tempo. Con il lavoro di McClelland prima, e in maniera più sistematica oggi con quello di Inglehart (1997), punto di riferimento per gli studi sui valori mondiali, si dà importanza sia ad un'analisi statica, attraverso cui si cerca di fotografare l'insieme di valori condivisi in una società, sia ad un'analisi dinamica, incentrata sui meccanismi attraverso cui gli stessi valori si trasmettono e si modificano fra le varie generazioni.

Risulta pertanto interessante chiedersi quale sia l'insieme dei valori che vengono scambiati e condivisi in una determinata società, come questi si formano e variano nel tempo e soprattutto, al riguardo, come stia proseguendo l'analisi di questo tema in letteratura.

In quest'ottica, ad esempio, si può leggere il lavoro di Banfield (1958), *"The Moral Basis of a Backwards Society"*, in cui si mostra come lo svilupparsi del valore della fiducia all'interno di una popolazione, risulta essere un elemento fondante per creare le basi della società medesima che possano permetterle, conseguentemente, di crescere e svilupparsi rapidamente (Banfield, 1958).

Ancora, sulla scorta di quanto evidenziato, sempre sulla fiducia, da Fukuyama (1995, 1999), da Putnam (1993) e da Heliwell e Putnam (1995), si possono osservare economisti come Knack e Keefer (1996) mostrare in che modo, sia il valore della fiducia, che l'interiorizzazione delle norme civiche,

risultino essere più presenti nei paesi che mostrano un reddito più elevato e più equamente distribuito.

Si sottolinea, inoltre, come Guiso, Sapienza e Zingales (2006), evidenzino l'esistenza e la possibilità di testare adeguatamente alcune influenze di carattere culturale su importanti questioni di sviluppo economiche come ad esempio il tasso nazionale di risparmio. A tale proposito gli autori mostrano come la propensione nazionale al risparmio risulti particolarmente condizionata dal prevalere, nelle popolazioni, del valore da ritenere importante e pertanto utile da tramandare ai figli relativo "all'atteggiamento di essere parsimoniosi di soldi e cose" ("*Thrift, saving money and things*") (Guiso, Sapienza e Zingales, 2006).

Tabellini (2005, 2007), ancora, valutando l'importanza dello studio dei tratti culturali all'interno di analisi economiche, dimostra che, due ben precise sindromi culturali risultano, più di altre, condizionare positivamente lo sviluppo economico. Il lavoro (Tabellini, 2005), nello specifico, fa riferimento alle variabili **trust** ("*having trust in other people*" – avere fiducia nelle altre persone con cui ci si relaziona) e **respect** ("*appreciating the virtue of being respectful of others in one's own children*" – fare apprezzare ai propri figli la virtù di essere rispettosi degli altri), come valori fondanti la sindrome culturale alla base del concetto di "CAPITALE SOCIALE", ed inoltre alle variabili **control** ("*feeling in control of one's life*" – sentire di avere il controllo sulla propria vita) e **obedience** ("*appreciating obedience in one's own children*" – fare apprezzare il valore dell'obbedienza ai propri figli), attraverso le quali cogliere la sindrome culturale sintetizzata dall'autore con l'espressione "CONFIDENCE IN THE INDIVIDUAL" che possiamo leggere come l'atteggiamento di fiducia in se stessi. Nelle analisi effettuate, testando in particolare il ruolo delle sindromi sopra richiamate sullo sviluppo economico, emerge chiaramente come i singoli tratti culturali, caratterizzanti le sindromi analizzate, siano fortemente e positivamente correlati con lo sviluppo economico ad eccezione del "valore: *obedience*" che risulta invece negativamente condizionante lo sviluppo dei paesi osservati. Un

risultato, che non si riscontra solo per i paesi europei, primo focus dell'analisi, ma che si conferma anche quando l'analisi si allarga ad un campione più ampio di popolazioni, confermando così, la bontà e la robustezza dei risultati ottenuti, capaci di superare, pertanto, anche possibili errori e peculiarità derivanti dai dati utilizzati (Tabellini, 2005).

I lavori sopra richiamati, a ben vedere, confermano l'idea di A.O. Hirschman (1984) che, segnalando i limiti di ciò che definisce “un'antropologia parsimoniosa”, intende proprio evidenziare come l'azione degli esseri umani possa essere spiegata in maniera più ricca e completa se non ci si sofferma alla sola analisi riduzionista del così detto *homo oeconomicus*, caratterizzato esclusivamente da un egoistico self-interest. L'autore, in particolare, afferma che non si possono adeguatamente comprendere le motivazioni alla base dei comportamenti umani, compresi quelli economici, senza ricorrere all'analisi anche della componente “emozionale” della sua condotta. L'analisi di quest'ultima, più profondamente nutrita dei valori che un individuo possiede e che socialmente condivide, affiancata con pari dignità all'analisi della componente razionale, spesso troppo legata ad una esclusiva logica di causa-effetto di breve periodo e poco proiettata verso interessi di più ampio respiro, permette una più completa comprensione delle motivazioni di scelta, effettuate dagli individui, anche in campo economico (Cartocci, 2007).

A questo punto, nel trattare di analisi di valori e di tratti culturali, occorre necessariamente soffermarsi sui lavori di colui che in maniera sistematica si occupa di osservare i valori culturali nelle diverse aree del pianeta, ed il loro mutare nel tempo: Ronald Inglehart (1997, 2000). Attuale riferimento per studi sui valori mondiali, si propone di ricercare, anche attraverso una rilevazione sistematica (il database World Values Surveys –WVS –), le caratterizzazioni dell'evoluzione dei valori mondiali, al fine di potere utilmente sfruttare queste informazioni per specifiche analisi. Utilizzando proprio i dati collezionati grazie alla World Values Surveys, Inglehart (1997) mostra come sia importante

arricchire le analisi economiche attraverso lo studio e l'utilizzo di variabili che, espressione di tratti valoriali ed atteggiamenti comportamentali, possano bene contribuire a migliorare la comprensione delle determinanti delle performance economiche di diversi paesi (Inglehart, 1997).

Nel lavoro presentato da Granato, Inglehart e Leblang (1996), ad esempio, partendo dalla stima di un modello di crescita endogena (Levine e Renelt, 1992), per 25 paesi mondiali, ed integrando il modello originario attraverso l'uso di variabili culturali, si mette in luce la migliorata capacità esplicativa del modello "economico-culturale" rispetto al solo modello "puramente economico". In particolare, nel lavoro, le stime sul primo modello, quello che possiamo considerare esclusivamente economico, evidenziano come il tasso medio di crescita del reddito pro-capite, fra il 1960 ed il 1989 nei paesi analizzati, sia spiegato essenzialmente da una relazione negativa con il livello del reddito dell'anno ad inizio periodo (per capita GDP in 1960) e da una positiva, rispettivamente, con il numero di coloro che hanno un titolo di studi, sempre ad inizio periodo, di primo o secondo livello (Primary Education in 1960 e Secondary Education in 1960), e con gli investimenti in capitale fisico effettuati nel periodo in esame.

Affiancando al primo l'analisi di un modello con sole variabili culturali, definibile puramente "culturale", Inglehart et al (1996) cercano di testare, in particolare, le capacità esplicative di due insiemi di valori o sindromi culturali, uno espressione della "motivazione alla riuscita" e l'altro dei "valori post-materialistici", trovando che risultano condizionare rispettivamente l'una positivamente e l'altra negativamente l'incremento del tasso medio di crescita del reddito pro-capite, notando inoltre che il modello in esame risulta equiparabile, in termini di potenzialità esplicative del fenomeno, con quello "puramente economico" mostrando, infatti, un R^2 molto simile.

A questo punto del lavoro, l'intuizione metodologica di Inglehart è stata quella di procedere, con l'integrazione dei due modelli al fine di testare la

capacità di un modello sintesi, definibile “economico-culturale”, di essere più adatto ed accurato a cogliere ed evidenziare quelle variabili che, più di altre, sembrano giocare un ruolo chiave nella crescita del reddito pro-capite. Viene così presentato un terzo modello in cui sono considerati tutti i regressori dei due modelli precedenti evidenziando le variabili che dall’integrazione perdono di significatività e quelli che invece continuano a dare informazioni circa il fenomeno in osservazione. In ultimo viene presentato un “modello sintesi” che mantiene solo le variabili che risultano ancora, dopo il processo di integrazione, statisticamente significative. Granato, Inglehart e Leblang (1996) riescono così ad evidenziare, con un’efficiente parsimonia di indicatori, che il tasso medio di crescita del reddito pro-capite, può essere spiegato attraverso una relazione negativa, dal reddito pro-capite ad inizio periodo e da una positiva rispettivamente dal livello di istruzione primaria ad inizio periodo e dalla sindrome della “motivazione alla riuscita”; e come il modello economico-culturale risulti utile e dotato di una maggiore capacità esplicativa rispetto ai modelli “puri” essendo capace di spiegare il 70% del fenomeno analizzato (Granato, Inglehart e Leblang, 1996) contro il 55% ed il 59% dei due modelli “puri”.

Dalle analisi condotte da Inglehart (1997), emerge chiaramente come sia importante integrare le analisi economiche attraverso l’uso di variabili che sappiano cogliere rilevanti aspetti esplicativi, altrimenti confluenti nella black box degli “errori”. Adeguate analisi, anche di tipo culturale, permettono dunque di contribuire concretamente ad una migliore comprensione dei fenomeni economici, sempre inseriti in contesti sociali e culturali, di cui risulta necessario tenere opportunamente conto.

Il lavoro che segue, trae spunto proprio dalle analisi effettuate da Inglehart et al. (Granato, Inglehart e Leblang, 1996) i quali evidenziano l’importanza dei sistemi valoriali anche in ambiti, come quello squisitamente economico, che

apparentemente potrebbero sembrare indipendenti dai tratti culturali che vengono scambiati e condivisi in una determinata popolazione residente in una specifica area geografica. Con queste considerazioni in mente e seguendo i passi metodologici tracciati da Inglehart et al. si cercherà di valutare il peso che variabili di tipo culturale possono avere sulla probabilità di svolgere un'attività di tipo imprenditoriale/manageriale, e tale valutazione sarà effettuata includendo anche coloro che svolgono un lavoro autonomo, tutti congiuntamente considerati come *attività a carattere imprenditoriale*, poiché tutte considerate dimensioni relative alla possibilità di sviluppare, in un determinato paese, quei settori di attività caratteristici per le economie più avanzate.

2. Data set e variabili utilizzate

Il data-set utilizzato è estratto dal data-base della World Value Survey (WVS). La WVS è una banca dati che, attraverso un sondaggio di opinione, colleziona una numerosa serie di informazioni su individui rappresentativi di circa l'80% della popolazione mondiale, con l'obiettivo specifico di far emergere i tratti culturali caratterizzanti l'individuo intervistato. Nel data base sono presenti 4 rilevazioni relative ai diversi anni in cui sono state condotte le interviste ed in particolare si hanno dati relativi agli anni 1981-1984 (1^a wave) 1989-1993 (2^a wave) 1994-1999 (3^a wave) e 1999-2004 (4^a wave). La numerosità totale del campione è di 267.870 osservazioni.

Si è scelto di procedere all'analisi del fenomeno indagato in relazione alla popolazione italiana, per cui dal totale delle osservazioni si è proceduto prima a restringere il campione ai soli dati italiani e per questa via ad utilizzare sole le rilevazioni in cui il dato italiano risultava disponibile, cioè gli anni 1981- 1984, 1989-1993 e 1999-2004. Con questa restrizione si è arrivati ad utilizzare un

campione di 5.366 individui. Inoltre per tenere conto del contesto territoriale, colto dalle variabili relative al tasso di disoccupazione regionale o dalle variabili di area geografica, si deve restringere il campione alle sole annate 1989-1993 e 1999-2004 non essendo disponibile il dato relativo alla specifica regione di appartenenza dell'intervistato per gli anni 1981- 1984 ed arrivando così ad una numerosità campionaria di 4.017 individui.

Le variabili che si è scelto di utilizzare sono quelle comunemente utilizzate in lavori di questo tipo con particolare attenzione tuttavia a quelle presenti nel lavoro di Blanchflower del 2000, che si ritiene essere un buon punto di riferimento metodologico per l'analisi econometrica che seguirà.⁴ Tuttavia, elemento distintivo sarà l'aggiunta del set di variabili della WVS che cercano di sondare quali sono i valori che i genitori vogliono tramandare ai figli. L'idea sottostante l'ipotesi è che l'intervistato nel pensare all'educazione dei figli sottolinei quei valori che egli ritiene effettivamente i più importanti nella propria scala di valori.

Di seguito, nella tabella 1 si riporta la descrizione delle variabili utilizzate nelle successive analisi e nella tabella 2 le relative principali statistiche descrittive.

⁴ Si deve tuttavia evidenziare che, purtroppo, nei dati utilizzati non sono presenti informazioni circa le caratteristiche strutturali e culturali della famiglia di origine dei singoli individui intervistati. Consci della mancanza di informazioni che possano comunque avere un ruolo nell'analisi seguente, si sottolineando tuttavia che, il presente lavoro si focalizza in maniera caratteristica, nell'individuazione di fattori culturali specifici che possano condizionare la probabilità di svolgere un'attività che riveste comunque un ruolo non trascurabile nelle moderne economie.

Tabella 1. Descrizione delle variabili

Breve Descrizione Variabile	Nome Variabile	Tipo Variabile
<i>Variabile Dipendente</i>		
Svolgere attività imprenditoriale	Imprenditore	Dicotomica
<i>Regressori</i>		
<i>Variabili strutturali</i>		
<i>Demografiche</i>		
Età	Eta	Continua
Età al quadrato	eta2	Continua
Essere uomo	Uomo	Dicotomica
<i>Istruzione</i>		
Avere una formazione da scuola elementare	scuola_el	Dicotomica
Avere una formazione da scuola media	scuola_me	Dicotomica
Avere una formazione da scuola media superiore	scuola_sup	Dicotomica
Avere una formazione universitaria	Università	Dicotomica
<i>Caratteristiche familiari</i>		
Essere sposato	Matr	Dicotomica
Non avere figli	Nofigli	Dicotomica
<i>Variabili Geografiche e di luogo</i>		
Abitare nelle regioni del nord o del centro d'Italia	Nord_centro	Dicotomica
Abitare nelle regioni del mezzogiorno d'Italia	Mezzogiorno	Dicotomica
Abitare in città con più di 50.000 residenti	Città_sup50	Dicotomica
<i>Variabile Macroeconomica</i>		
Tasso di disoccupazione regionale	T_dis	Continua
<i>Variabili temporali</i>		
Anni di indagine 1989-1993	Wave2	Dicotomica
Anni di indagine 1999-2004	Wave4	Dicotomica
<i>Variabili Culturali</i>		
<i>(valori verso i quali si indirizza l'educazione dei figli)</i>		
Trasmettere l'importanza dell'indipendenza	Indip	Dicotomica
Trasmettere l'importanza del lavorare duro	lav_duro	Dicotomica
Trasmettere l'importanza del risparmiare	Risparmio	Dicotomica
Trasmettere l'importanza della determinazione	Deter	Dicotomica
Trasmettere l'importanza della responsabilità	Resp	Dicotomica
Trasmettere l'importanza della fede religiosa	Relig	Dicotomica
Trasmettere l'importanza dell'essere obbedienti	Obbed	Dicotomica
Trasmettere l'importanza dell'avere immaginazione	Imag	Dicotomica
Trasmettere l'importanza della tolleranza	Toller	Dicotomica
Trasmettere l'importanza dell'usare buone maniere	Buonman	Dicotomica
Trasmettere l'importanza dell'altruismo	Altruismo	Dicotomica
<i>Sindromi Culturali</i>		
<i>(insiemi di valori caratterizzanti il comportamento di un individuo)</i>		
Considera il seguente insieme di valori: [(risparmio+deter) – (relig + obbed)]	Inglehart	Discreta
Considera il seguente insieme di valori: [(indip+resp) – obbed]	Ingleh_M	Discreta
Considera il seguente insieme di valori: (lav_duro + deter + resp) – (obbed + buonman + risparmio)	Effic_resp	Discreta

Tabella 3. Statistiche descrittive

Nome Variabile	Media	Deviazione Standard	Min	Max
<i>Variabile Dipendente</i>				
Imprenditore	0,183922	0,387469	0	1
<i>Regressori</i>				
Eta	43,30936	16,60828	18	92
eta2	2151,467	1548,818	324	8464
Uomo	0,478845	0,499614	0	1
scuola_el	0,196615	0,397488	0	1
scuola_me	0,223992	0,416969	0	1
scuola_sup	0,308611	0,461978	0	1
Università	0,209308	0,406865	0	1
Matr	0,582628	0,493187	0	1
Nofigli	0,340219	0,473842	0	1
nord_centro	0,639871	0,480098	0	1
Mezzogiorno	0,359881	0,480025	0	1
Città_sup50	0,378795	0,485147	0	1
T_dis	10,89969	7,163744	2,52	28
Wave2	0,50224	0,500057	0	1
Wave4	0,49776	0,500057	0	1
Indip	0,373569	0,483811	0	1
lav_duro	0,297412	0,457176	0	1
Risparmio	0,309109	0,462184	0	1
Deter	0,315082	0,464606	0	1
Resp	0,823046	0,381677	0	1
Relig	0,33325	0,471434	0	1
Obbed	0,298656	0,457726	0	1
Imag	0,147586	0,354733	0	1
Toller	0,708064	0,45471	0	1
Buonman	0,762568	0,425562	0	1
Altruismo	0,405426	0,491035	0	1
Inglehart	-0,00772	0,980868	-2	2
Ingleh_M	0,897959	0,86104	-1	2
effic_resp	0,065207	1,196722	-3	3

3. *Stima della probabilità d'intraprendere un'attività di lavoro a carattere imprenditoriale*

Solitamente nella letteratura si cerca di evidenziare il ruolo che le variabili culturali svolgono in analisi tipicamente economiche, come quelle relative alla crescita delle nazioni.

Nella seguente analisi empirica, tuttavia, utilizzando un approccio “micro”, in cui come un'unità di analisi ci si riferisce ai singoli individui intervistati, si cercherà di testare il percorso metodologico di Inglehart su decisioni personali che hanno però importanti ripercussioni sullo sviluppo di un paese. In particolare si cercherà di sottoporre a verifica empirica le determinanti individuali della decisione di svolgere attività imprenditoriale, uno degli aspetti più importanti ed economicamente rilevanti per le economie in via di sviluppo.

Il presente lavoro, considerando prevalentemente le variabili del modello econometrico usato da Blanchflower (2000), preso come punto di riferimento sul tema, prova a chiedersi quali, tra i tratti culturali presenti nello stesso set di domande utilizzato da Inglehart (1996), abbiano maggiore potere esplicativo rispetto alla decisione di svolgere un'attività imprenditoriale e soprattutto se l'utilizzo di variabili o sindromi culturali possa essere utile per aggiungere potere esplicativo ed aiutare a comprendere i meccanismi del fenomeno analizzato con più completezza.

In prima battuta, procedendo con l'analisi della correlazione fra i regressori, si è potuto notare che fra le variabili territoriali (aree Mezzogiorno e Nord-Centro) ed il tasso di disoccupazione risulta esserci una correlazione molto forte, dell'89%⁵. Si decide pertanto di eliminare momentaneamente l'utilizzo delle variabili territoriali, lasciando invece l'indicatore del tasso di disoccupazione, e procedendo nella stima dei primi quattro modelli che vengono di seguito presentati nella tabella 3.

⁵ L'analisi di correlazione fra i regressori è presentata in appendice nella tabella A1.

Tabella 3. Stima dei modelli generali

Variabile	Modello (1)	Modello (2)	Modello (3)	Modello (4)
	0,116*** (0,012)	0,116*** (0,013)	0,115*** (0,012)	0,115*** (0,014)
Eta	- 0,001*** (0,000)	- 0,001*** (0,000)	- 0,001*** (0,000)	- 0,001*** (0,000)
eta2	0,174*** (0,050)	0,174*** (0,053)	0,167*** (0,051)	0,167*** (0,053)
Uomo	-1,528*** (0,094)	-1,528*** (0,046)	-1,486*** (0,097)	-1,486*** (0,052)
Scuola_el	-1,055*** (0,075)	-1,055*** (0,060)	-1,015*** (0,075)	-1,015*** (0,061)
Scuola_me	-0,500*** (0,060)	-0,500*** (0,043)	-0,487*** (0,060)	-0,487*** (0,048)
Scuola_sup	-0,041 (0,070)	-0,041 (0,073)	-0,031 (0,071)	-0,031 (0,071)
Matr	0,120* (0,071)	0,120* (0,068)	0,119* (0,071)	0,119* (0,076)
Nofigli	-0,213*** (0,051)	-0,213*** (0,045)	-0,204*** (0,052)	-0,204*** (0,065)
Wave2	-0,010*** (0,004)	-0,010 (0,006)	-0,007** (0,003)	-0,007 (0,006)
T_dis			- 0,048 (0,051)	- 0,048 (0,062)
Città_sup50			- 0,131** (0,059)	- 0,131** (0,058)
Buonman			- 0,059 (0,052)	- 0,059 (0,042)
Altruismo			-0,034 (0,054)	-0,034 (0,039)
Indip			0,43 (0,058)	0,43 (0,056)
Lav_duro			-0,106* (0,059)	-0,106* (0,059)
Risparmio			0,067 (0,054)	0,067 (0,054)
Deter			0,078 (0,071)	0,078 (0,049)
Resp			-0,039 (0,057)	-0,039 (0,050)
Relig			-0,078 (0,061)	-0,078 (0,070)
Obbed			0,048 (0,069)	0,048 (0,051)
Imag			-0,023 (0,058)	-0,023 (0,077)
Toller				
N° osservazioni	4017	4017	4017	4017
Log Likelihood	-1626,48	-1626,48	-1617,15	-1617,15

Note: 1. (*), (**), (***) indicano rispettivamente 10%, 5% e 1% di significatività statistica
2. In parentesi sono riportati gli Standard Error che nei modelli 1 e 3 sono robusti e nei modelli 2 e 4 sono robusti alla clusterizzazione a livello delle singole regioni.

Il primo ed il secondo modello sopra presentati, rappresentano modelli “replica” del modello di riferimento utilizzato nell’analisi (Blanchflower, 2000),

caratterizzato dalla presenza fra i regressori di variabili che qui definiamo come “strutturali”. Il terzo ed il quarto, rappresentano invece, un ampliamento dei modelli precedenti con l’inserimento di una ulteriore variabile strutturale-urbanistica data dalla dimensione del luogo di residenza dell’intervistato, e l’immissione di tratti culturali interiorizzati dagli individui intervistati.

I risultati delle principali covariate dei modelli “replica”, sono del tutto simili a quelli presentati nel lavoro di Blanchflower (2000) e possono sintetizzarsi nei seguenti punti. Primo, rispetto alle variabili demografiche, la probabilità di svolgere un’attività imprenditoriale cresce con l’età, ma ad un tasso decrescente ed è maggiore tra gli uomini. Secondo, la probabilità di svolgere un’attività imprenditoriale è maggiore al crescere dei livelli di istruzione come evidenziato dal valore negativo assunto dai vari livelli di istruzione nei confronti del gruppo di controllo, che riguarda la presenza di formazione di tipo universitario. Terzo, relativamente alle caratteristiche familiari, l’aver o meno figli, sembra condizionare negativamente la probabilità di svolgere attività a carattere imprenditoriale, mentre l’essere coniugato o meno non sembra avere un impatto particolarmente importante, risultando la variabile “*matr*” non statisticamente significativa. Ancora, il valore negativo e statisticamente significativo rilevato per la variabile temporale (*wave2*), ci indica che per gli individui degli anni 1989-1993 era minore la probabilità di svolgere l’attività in esame, rispetto a quelli degli anni 1999-2004 (gruppo di controllo), mostrando così un importante ruolo svolto dalla congiuntura economica sulla probabilità di svolgere un’attività a carattere imprenditoriale.

Per ultimo, osserviamo un impatto negativo e statisticamente significativo del tasso di disoccupazione regionale.⁶ Il dato risulta in linea con Blanchflower (2000) e verosimilmente riconducibile al potenziale economico esprimibile dalle varie regioni, alle diverse caratteristiche economiche e alle diverse possibilità economiche espresse dai vari territori regionali. Si può così affermare che nelle

⁶ Che tuttavia nei modelli 2 e 4, in cui gli errori sono robusti alla clusterizzazione a livello regionale, permettendo una loro possibile correlazione a livello regionale, pur mantenendo il segno negativo, perde di significatività statistica.

regioni con più alto tasso di disoccupazione (nel nostro caso derivanti più da problemi strutturali che congiunturali: si pensi al divario nord-sud) si riduce la probabilità di svolgere un'attività imprenditoriale.

Il terzo ed il quarto modello della tabella 3, mostrano i risultati derivanti dal successivo passo effettuato nell'analisi riguardante essenzialmente l'inserimento, nel modello con le sole variabili strutturali, dell'intero set di variabili culturali individuato da Granato, Inglehart e Leblang (1996)⁷. In merito a questi ultimi modelli si evidenzia la sostanziale invarianza circa i risultati sulle variabili strutturali. Si osserva, infatti, come l'inserimento delle variabili culturali non modifichi il comportamento delle precedenti variabili che rimangono essenzialmente invariate sia in termini di segni che di valore e di significatività statistica. Tuttavia le variabili culturali che risultano statisticamente significative sono essenzialmente due: a. le *buone maniere*, che risultano negativamente condizionare la probabilità di svolgere attività a carattere imprenditoriale, un tratto che si ritiene colga l'aspetto caratteristico degli imprenditori e che li spinge a preferire comportamenti protesi alla sostanza delle cose piuttosto che alla forma delle stesse; b. il *risparmio*, anche questa variabile di segno negativo, che si riferisce essenzialmente all'importanza da attribuire ad atteggiamenti parsimoniosi di oggetti o soldi, comportamenti che si ritiene nascondano di fatto caratteristiche comportamentali tese a conservare per proteggersi, per assicurarsi dalle incertezze, in sostanza un tratto culturale incline a ridurre i rischi futuri, dunque a manifestare una scarsa propensione al rischio che coerentemente

⁷ Prima di passare a commentare i risultati della procedura di analisi risulta opportuno soffermarsi a spiegare la scelta delle variabili culturali inserite nel modello. Gli indicatori culturali sono quelli relativi allo stesso set di indicatori da cui Granato, Inglehart e Leblang (1996) estraggono i valori culturali da inserire nella loro analisi. In particolare si utilizza il set di domande attraverso le quali, nella WVS, si vuole osservare le caratteristiche e tratti culturali che si ritengono essere più importanti nell'educazione dei figli. La scelta pertanto si focalizza sull'insieme di indicatori che più di altri, tengono in considerazione uno dei meccanismi più forti attraverso i quali i valori si trasmettono e si tramandano fra le generazioni. Si può inoltre osservare che i valori ritenuti più importanti nell'educazione dei figli, con molta probabilità, sono proprio quelli maggiormente interiorizzati dal soggetto e ritenuti dallo stesso come i "migliori" possibili e perciò utili da tramandare alle generazioni future. Nello specifico, nel questionario della World Value Survey, si chiede all'intervistato di scegliere, nella lista proposta (*Buone maniere, Indipendenza, Lavoro duro, Senso di responsabilità, Immaginazione, Tolleranza e rispetto per le altre persone, Parsimonia/Risparmio, Determinazione, Fede religiosa, Altruismo, Obbedienza*), quali siano i valori che vorrebbe che i figli imparassero a casa.

impatta negativamente sulla probabilità di svolgere un'attività a carattere imprenditoriale.

L'analisi delle variabili culturali introdotte, offre, come evidenziato, degli interessanti spunti di riflessione circa i tratti culturali che possono di fatto frenare l'interesse verso lo svolgimento di attività imprenditoriali. In ogni caso la presenza di numerose variabili statisticamente non significative spinge a proseguire nell'analisi cercando delle procedure che possano aiutare nell'individuazione di ulteriori valori culturali di interesse. A tale proposito per approfondire l'analisi si prosegue utilizzando la metodologia della *General to Simple* che ci permetterà, eliminando, ad ogni successiva stima, la variabile statisticamente meno significativa, di giungere ad un modello parsimonioso di variabili esplicative, un modello che presenterà solo le variabili che risulteranno statisticamente significative e che viene presentato nella colonna 1 della tabella 4.⁸

In merito si evidenzia che dal modello riferito all'intero campione (*Italia*), la metodologia seguita, permette di far venire alla luce un ulteriore tratto culturale che in aggiunta a quelli già evidenziati nel modello generale di riferimento (modello 4 della tab. 3), e discussi precedentemente, entra come ulteriore variabile e che riguarda il tratto culturale inerente la responsabilità. Dal modello parsimonioso, quindi, si confermano come valori caratterizzanti negativamente la probabilità di svolgere attività di carattere imprenditoriale: le *buone maniere* ed il *risparmio*, mentre emerge l'importanza dell'atteggiamento della *responsabilità* che, se interiorizzato dagli individui, aumenta la probabilità per gli stessi di svolgere attività a carattere imprenditoriale.

⁸ Si considera una significatività statistica del 10%

Tabella 4. Stima modelli parsimoniosi

Variabile	(1)	(2)	(3)
	<i>Italia</i>	<i>Nord-Centro</i>	<i>Mezzogiorno</i>
Eta	0,113*** (0,014)	0,095*** (0,011)	0,150*** (0,011)
eta2	- 0,001*** (0,000)	- 0,000*** (0,000)	- 0,001*** (0,000)
Uomo	0,182*** (0,054)	0,168*** (0,056)	0,222* (0,130)
Scuola_el	-1,471*** (0,050)	-1,45*** (0,060)	-1,561*** (0,108)
Scuola_me	-1,006*** (0,061)	-0,974*** (0,073)	-1,136*** (0,065)
Scuola_sup	-0,483*** (0,042)	-0,531*** (0,054)	-0,390*** (0,075)
Nofigli	0,146*** (0,056)	0,072 (0,060)	0,276*** (0,076)
Wave2	-0,197*** (0,039)	-0,205*** (0,051)	-0,209*** (0,067)
Buonman	- 0,152** (0,063)	- 0,071 (0,055)	- 0,353*** (0,132)
Risparmio	-0,097* (0,055)	-0,070 (0,078)	-0,151*** (0,045)
Resp	0,090* (0,051)	0,102** (0,050)	0,047 (0,112)
<i>N°osservazioni</i>	<i>4017</i>	<i>2571</i>	<i>1446</i>
<i>Log Likelihood</i>	<i>-1623,92</i>	<i>-1094,50</i>	<i>-520,43</i>

Note: 1. (*), (**), (***) indicano rispettivamente 10%, 5% e 1% di significatività statistica
2. In parentesi sono riportati gli Standard Error che nei modelli presentati sono robusti alla clusterizzazione a livello delle singole regioni.

Per testare la tenuta del modello parsimonioso appena presentato e per valutare le caratteristiche territoriali del paese in analisi, in particolare relative alle differenze riscontrabili fra il mezzogiorno ed il centro-nord del paese, si è proceduto alla stima disgiunta del campione (Centro/Nord da una parte e Mezzogiorno dall'altra) che viene presentata nelle colonne 2 e 3 della tabella 4. Si evidenzia chiaramente come i valori che condizionano una parte del paese sono diversi da quelli che condizionano l'altra parte del paese. In particolare se per il Centro/nord risulta statisticamente significativa la caratteristica della responsabilità, per il mezzogiorno del paese al contrario a risultare

statisticamente significativi sono solo gli atteggiamenti che riducono la probabilità di svolgere attività imprenditoriale: le *buone maniere* ed il *risparmio*.

Emerge, anche da questa analisi, un paese particolarmente differenziato fra le aree del nord e del sud non soltanto strutturalmente ma anche culturalmente, con il prevalere di atteggiamenti che tendono ad aumentare la probabilità di svolgere attività imprenditoriali al centro-nord del paese ed altri che al contrario tendono a ridurla per il mezzogiorno.

Le sostanziali differenze riscontrate attraverso l'analisi appena condotta, tuttavia, in un'ottica propositiva tesa a ricercare le caratterizzazioni generali che possano positivamente condizionare la probabilità in analisi in un'ottica più generale, spingono alla ricerca di ulteriori percorsi di analisi attraverso i quali considerare non tanto i singoli valori come specifiche determinanti sottostanti la probabilità di svolgere attività a carattere imprenditoriale, quanto insiemi di valori (sindromi culturali) caratterizzanti in maniera più completa la *forma mentis* individuale.

Può essere interessante, a tale riguardo, proseguire l'analisi testando il potenziale informativo di due specifiche sindromi culturali.⁹

La prima è la sindrome dell'efficienza considerata da Inglehart (1997) e caratterizzata da un insieme di quattro valori, alcuni dei quali condizionanti la sindrome positivamente (*risparmio e determinazione*) ed altri negativamente (*religione e obbedienza*); i cui risultati vengono presentati nella colonna 1 della successiva tabella 5. La seconda, è la versione della sindrome dell'efficienza di Inglehart (1997) come rielaborata da Marini (2002) e caratterizzata da un insieme di tre valori *l'indipendenza, la responsabilità e l'obbedienza*, tutti considerati come positivamente condizionanti la sindrome tranne l'ultimo; i cui risultati vengono presentati nella colonna 2 della tabella stessa tabella.

⁹ La sindrome culturale è un insieme di valori che congiuntamente vengono considerati come condizionanti il comportamento degli individui

Tabella 5. Stima modelli – Sindrome culturale

Variabile	(1) Inglehart	(2) Marini	(3) Efficienza Responsabile
Eta	0,116*** (0,013)	0,115*** (0,013)	0,114*** (0,013)
	- 0,001***	- 0,001***	- 0,001***
eta2	(0,000)	(0,000)	(0,000)
	0,170***	0,178***	0,176***
Uomo	(0,054)	(0,052)	(0,053)
	-1,519***	-1,503***	-1,475***
Scuola_el	(0,046)	(0,046)	(0,049)
	-1,049***	-1,036***	-1,012***
Scuola_me	(0,060)	(0,061)	(0,059)
	-0,498***	-0,493***	-0,485***
Scuola_sup	(0,043)	(0,044)	(0,045)
	-0,036	-0,034	-0,032
Matr	(0,074)	(0,074)	(0,074)
	0,119*	0,121*	0,117*
Nofigli	(0,067)	(0,067)	(0,067)
	-0,204***	-0,205***	-0,199***
wave2	(0,048)	(0,046)	(0,045)
	-0,009	-0,008	-0,008
T_dis	(0,006)	(0,006)	(0,005)
	0,037		
Inglehart	(0,027)		
		0,057**	
Ingleh_M		(0,026)	
			0,083***
Effic_resp			(0,022)
<i>N° osservazioni</i>	<i>4070</i>	<i>4070</i>	<i>4070</i>
<i>Log Likelihood</i>	<i>- 1625,45</i>	<i>- 1624,70</i>	<i>- 1619,10</i>

Note: 1. (*), (**), (***) indicano rispettivamente 10%, 5% e 1% di significatività statistica
2. In parentesi sono riportati gli Standard Error che nei modelli presentati sono robusti alla clusterizzazione a livello delle singole regioni.
3. Risulta doveroso ricordare che, le sindromi culturali di Inglehart (1997) e di Marini (2002), nascono e vengono elaborate all'interno di modelli di crescita economica atti a studiare i differenziali di sviluppo fra paesi del mondo. Tuttavia, considerando la stretta relazione fra la crescita e lo sviluppo del tessuto imprenditoriale di un paese (Schumpeter, 1947), si è ritenuto opportuno prima verificare se le sindromi sopra citate potessero avere, nello specifico campo di indagine, una qualche potenzialità esplicativa, e poi procedere all'individuazione di una sindrome più mirata all'argomento in esame.

Si può osservare che i segni, i valori e la significatività delle variabili strutturali vengono sostanzialmente confermati rispetto al modello di riferimento (Blanchflower, 2000), come avveniva nell'analisi elaborata in tab. 3 e già

precedentemente commentati. Per quel che riguarda invece le due sindromi analizzate, emerge chiaramente che mentre la sindrome dell'efficienza di Inglehart (1997) non risulta essere statisticamente significativa e pertanto non sembra aggiungere informazioni all'analisi che si sta effettuando, la sindrome come rielaborata da Marini (2002) risulta, al contrario, ampliare le potenzialità esplicative del modello dando informazioni circa le caratteristiche comportamentali che possono aumentare la probabilità di svolgere un'attività a carattere imprenditoriale suggerendo che tale probabilità aumenta per gli individui che presentano un atteggiamento indipendente, responsabile e poco incline ad essere remissivo.

Tuttavia dall'analisi effettuata in precedenza sui singoli valori e da considerazioni sullo specifico campo di indagine, si è voluto sottoporre ad analisi una versione di sindrome che chiameremo dell'*efficienza responsabile* i cui valori sono presentati nella colonna 3 della tab. 5. La sindrome, introdotta dal presente lavoro, risulta particolarmente adatta ad individuare i tratti caratteriali salienti che aumentano la probabilità in analisi. Si osserva infatti che la sindrome dell'efficienza responsabile risulta beneficiare di una significatività statistica molto elevata e pertanto sembra più adeguata a cogliere aspetti comuni che caratterizzano le caratteristiche comportamentali di coloro che hanno maggiore probabilità di svolgere un'attività a carattere imprenditoriale, persone che devono possedere un forte senso di *responsabilità*, un desiderio di *lavorare* assiduamente e *duramente* per riuscire nei compiti che ci si propone di svolgere con particolare *determinazione*. Tuttavia devono essere debolmente presenti, nel “nostro imprenditore”, il senso di *obbedienza* da vedersi come l'opposto della ricerca di nuovi percorsi comportamentali individuali, la eccessiva attenzione verso le *buone maniere*, che potrebbe leggersi in antitesi alla caratteristica tipica degli imprenditori sempre più orientati alla sostanza delle cose piuttosto che alla loro forma, ed in ultimo l'eccessiva attenzione alla *parsimonia*, comportamento che, come precedentemente osservato, potrebbe nascondere comportamenti atti ad

assicurarsi dalle incertezze, e così a manifestare una poca propensione al rischio che coerentemente impatta negativamente sulla probabilità di svolgere un'attività a carattere imprenditoriale.

Per osservare ancora con più attenzione i modelli sopra presentati, che includono pertanto analisi sulle sindromi culturali, si è proceduto a dividere il campione nei sotto gruppi relativi agli individui del mezzogiorno e del centro-nord del paese così da osservare (tabella 6) se le considerazioni appena esposte possono risultare coerenti anche in sotto insiemi del campione analizzato mostrando pertanto una robusta tenuta della variabile di sindrome culturale di volta in volta studiata.

Tabella 6. Stima modelli – Sindrome culturale per divisioni territoriali

Variabile	(1) Inglehart	(2) Marini	(3) Efficienza Responsabile	(1) Inglehart	(2) Marini	(3) Efficienza Responsabile
	<i>Mezzogiorno</i>			<i>Nord-Centro</i>		
Eta	0,151*** (0,012)	0,151** (0,012)	0,150** (0,012)	0,099*** (0,014)	0,099*** (0,014)	0,097*** (0,014)
Eta2	- 0,001*** (0,000)	-0,001*** (0,000)	-0,001*** (0,000)	-0,000*** (0,000)	-0,000*** (0,000)	-0,000*** (0,000)
Uomo	0,198 (0,134)	0,212 (0,131)	0,205 (0,131)	0,156*** (0,055)	0,162*** (0,054)	0,162*** (0,055)
scuola_el	-1,599*** (0,097)	-1,579*** (0,096)	-1,568*** (0,097)	-1,497*** (0,052)	-1,487*** (0,052)	-1,454*** (0,059)
scuola_me	-1,172 ** (0,058)	-1,157** (0,064)	-1,139** (0,053)	-1,004*** (0,067)	-0,996*** (0,069)	-0,970*** (0,065)
scuola_sup	-0,413*** (0,072)	-0,415*** (0,077)	-0,403*** (0,075)	-0,539*** (0,053)	-0,534*** (0,055)	-0,527*** (0,056)
Matr	-0,060 (0,133)	-0,053 (0,128)	-0,044 (0,131)	-0,023 (0,095)	-0,023 (0,094)	-0,022 (0,094)
Nofigli	0,257** (0,113)	0,261** (0,111)	0,244** (0,114)	0,056 (0,079)	0,057 (0,078)	0,057 (0,080)
Wave2	-0,152 (0,117)	-0,158 (0,111)	-0,163 (0,117)	-0,239*** (0,050)	-0,239*** (0,050)	-0,233*** (0,047)
T_dis	0,001 (0,014)	0,001 (0,015)	-0,000 (0,015)	-0,046*** (0,023)	-0,045*** (0,013)	-0,044*** (0,013)
Inglehart	0,058 (0,041)			0,027 (0,036)		
Ingleh_M		0,093* (0,005)			0,036 (0,031)	
Effic_resp			0,117*** (0,041)			0,065** (0,027)
N° osservazioni	1446	1446	1446	2571	2571	2571
Log Likelihood	-526,45	-525,77	-522,55	-1089,51	-1089,39	-1086,86

Note: 1. (*), (**), (***) indicano rispettivamente 10%, 5% e 1% di significatività statistica
2. In parentesi sono riportati gli Standard Error che nei modelli presentati sono robusti alla clusterizzazione a livello delle singole regioni.

Nella tabella appena presentata si confermano essenzialmente i risultati sulle variabili strutturali discussi in precedenza, ad eccezione della variabile relativa al tasso di disoccupazione che mentre per il centro-nord del paese non risulta statisticamente significativa, per il mezzogiorno al contrario risulta negativamente e statisticamente molto significativa mostrando chiaramente il caratteristico divario di natura economica presente fra le due macro aree del paese, colto attraverso la variabile *t_dis*, che manifesta l'impatto negativo che per il mezzogiorno ha il tasso di disoccupazione.

Tuttavia la significatività presentata dalla variabile tesa a cogliere l'impatto dovuto alla congiuntura (*wave2*) suggerisce che fra gli anni considerati si tende ad avere un miglioramento nell'ultimo periodo analizzato, evidenziando l'esistenza di un probabile percorso di sviluppo attivato nel mezzogiorno.

Per quel che riguarda la variabile tesa a coglie l'effetto della sindrome culturale sulla probabilità in esame, quella che risulta per entrambi le parti del paese positivamente e altamente statisticamente significativa nell'accrescere la probabilità di svolgere attività imprenditoriale risulta essere la sindrome dell'efficienza responsabile (*effic_resp*) che pertanto sembra essere quella più stabile e robusta fra quelle sottoposte a verifica dal presente lavoro.

Si ritiene pertanto che si è riusciti ad individuare un atteggiamento comportamentale che in modo generale sembra ben rappresenta l'atteggiamento necessario per svolgere attività di imprese e che grazie alla forte significatività statistica ci suggerisce l'importanza della variabile per incrementare la comprensione ed il rafforzamento preventivo del fenomeno analizzato attraverso le necessarie e specifiche politiche educative.

4. Conclusioni

Il lavoro presentato relativo alla probabilità di svolgere un'attività a carattere imprenditoriale, nel confermare quanto già emerso nel lavoro di Blanchflower (2000), cerca di aggiungere un contributo, evidenziando il ruolo niente affatto trascurabile di alcune variabili culturali.

In particolare si mostra come l'interiorizzazione di atteggiamenti tesi prevalentemente alle *buone maniere* oppure alla *parsimonia*, condizionano negativamente la probabilità analizzata, che risulta invece positivamente condizionata dall'interiorizzazione del valore della *responsabilità*.

L'analisi dei singoli valori, tuttavia, pur lanciando importanti spunti di riflessione, ha il compito di aprire la strada allo studio delle sindromi culturali (insieme di valori che congiuntamente considerati caratterizzanti il comportamento di uno o più individui), i cui risultati sembrano particolarmente interessanti e potenzialmente generalizzabili. A tale riguardo si sottolinea, infatti, che risulta particolarmente importante non tanto la valutazione circa singoli valori culturali presenti negli individui, quanto insiemi di essi capaci di caratterizzarne un comportamento specifico che, nel nostro studio, può influire o meno sulla probabilità di svolgere attività a carattere imprenditoriale.

In prima battuta si è proceduti con la stima della sindrome dell'efficienza proposta da Inglehart (1997), i cui risultati, tuttavia, non sono particolarmente interessanti, per il campo di indagine, vista la mancanza di significatività statistica mostrata dalla variabile. Con l'analisi della versione modificata della sindrome rielaborata da Marini (2002) si sono ottenuti risultati interessanti anche se l'apporto informativo perde di significatività, quando si passa all'analisi territoriale (svolta separatamente per le regioni del centro-nord e quelle del mezzogiorno) effettuata proprio per valutare la tenuta della variabile e le sue potenzialità in termini possibilità di generalizzazione.

In ultimo, grazie alle analisi condotte in precedenza ed effettuando specifiche considerazioni sul campo di indagine, si è riusciti ad individuare una sindrome culturale che sapesse riassumerne le indicazioni precedenti ed evidenziarne le specificità, giungendo ad individuare un atteggiamento che più degli altri potesse riassumere le caratteristiche capaci di influire sulla probabilità di svolgere un lavoro imprenditoriale e manageriale. I tratti culturali che caratterizzano la sindrome individuata, definita sindrome dell'*efficienza responsabile*, risultano pertanto essere complessivamente la ricerca di indipendenza, la determinazione, la responsabilità e, al contrario, la scarsa propensione all'obbedienza, alle buone maniere ed al risparmio.

La sindrome, introdotta dal presente lavoro, risulta particolarmente adatta ad individuare i tratti caratteriali salienti che sembrano aumentare la probabilità in analisi. Si osserva infatti che la sindrome dell'efficienza responsabile risulta beneficiare di una significatività statistica molto elevata e pertanto sembra particolarmente adeguata a cogliere quegli aspetti comuni che evidenziano le caratteristiche comportamentali di coloro che hanno maggiore probabilità di svolgere un'attività a carattere imprenditoriale. Tali persone devono pertanto possedere un forte senso di *responsabilità*, un desiderio di *lavorare* assiduamente e *duramente* per riuscire nei compiti che ci si propone di svolgere con particolare *determinazione*. Tuttavia, gli stessi, devono essere debolmente inclini all'*obbedienza*, da intendersi come aspetto opposto a quello che spinge verso la ricerca di nuovi percorsi comportamentali individuali, alla eccessiva attenzione verso le *buone maniere*, tratto in antitesi con la caratteristica tipica degli imprenditori relativa alla preferenza della sostanza sulla forma, ed alla *parsimonia*, comportamento che potrebbe nascondere comportamenti atti ad assicurarsi dalle incertezze, e così a manifestare una poca propensione al rischio, atteggiamento incoerente con lo spirito di chi ha maggiore probabilità di svolgere un'attività a carattere imprenditoriale.

Valutando, pertanto, ciò che scaturisce da questo processo metodologico di analisi, si deve sottolineare il ruolo non trascurabile svolto dalle variabili culturali soprattutto quando le stesse vengono considerate simultaneamente operanti e caratterizzanti specifici comportamenti individuali.

Quanto detto appare supportato dalla significatività statistica che le variabili e soprattutto la sindrome culturale proposta presentano nell'analisi effettuata, dimostrando così di aggiungere informazioni utili per comprendere meglio il fenomeno complesso della nascita e della promozione della capacità imprenditoriale.

5. Appendice

Tabella 1. Analisi della correlazione fra regressori

	eta	eta2	uomo	scuola~l	scuola~e	scuola~p	univer~à	matr	figli	nofigli	nord_c~o	mezzog~o	t_dis	citta~50	wave2	wave4	indip	lav_duro	rispar~o	deter	resp	relig	obbed	imag	toller	buonman	altrui~o
eta	1.00																										
eta2	0.99	1.00																									
uomo	-0.03	-0.03	1.00																								
scuola_el	0.46	0.46	-0.12	1.00																							
scuola_me	0.04	0.02	0.03	-0.28	1.00																						
scuola_suj	-0.25	-0.24	0.00	-0.34	-0.36	1.00																					
università	-0.18	-0.18	0.06	-0.26	-0.27	-0.33	1.00																				
matr	0.34	0.26	0.04	0.14	0.12	-0.06	-0.17	1.00																			
figli	0.57	0.53	-0.06	0.32	0.08	-0.16	-0.19	0.49	1.00																		
nofigli	-0.57	-0.51	0.06	-0.26	-0.11	0.13	0.19	-0.66	-0.76	1.00																	
nord_centri	0.04	0.03	0.03	-0.01	0.03	-0.02	0.00	0.01	-0.12	0.00	1.00																
mezzogiore	-0.04	-0.03	-0.03	0.01	-0.03	0.02	0.00	-0.01	0.12	0.00	-1.00	1.00															
t_dis	0.00	0.01	-0.03	0.01	-0.03	0.01	0.01	0.02	0.13	-0.03	-0.89	0.89	1.00														
citta_sup50	-0.02	-0.01	-0.03	-0.12	-0.07	0.04	0.15	-0.07	-0.05	0.04	-0.02	0.02	0.04	1.00													
wave2	-0.15	-0.15	0.01	0.01	-0.02	0.08	-0.06	-0.04	-0.03	0.04	-0.04	0.04	-0.13	0.07	1.00												
wave4	0.15	0.15	-0.01	-0.01	0.02	-0.08	0.06	0.04	0.03	-0.04	0.04	-0.04	0.13	-0.07	-1.00	1.00											
indip	-0.17	-0.17	-0.01	-0.13	-0.03	0.05	0.10	-0.10	-0.12	0.10	0.04	-0.04	-0.03	0.07	-0.07	0.07	1.00										
lav_duro	0.17	0.17	0.05	0.16	0.04	-0.10	-0.09	0.06	0.13	-0.09	-0.07	0.07	0.12	-0.03	-0.14	0.14	-0.04	1.00									
risparmio	0.18	0.18	0.00	0.16	0.06	-0.08	-0.11	0.08	0.12	-0.11	-0.03	0.03	0.06	-0.03	-0.08	0.08	-0.13	0.15	1.00								
deter	-0.10	-0.10	0.03	-0.15	-0.06	0.09	0.11	-0.04	-0.08	0.07	0.02	-0.02	0.00	0.10	-0.06	0.06	0.08	-0.03	-0.08	1.00							
resp	-0.07	-0.08	-0.01	-0.09	-0.04	0.04	0.07	0.00	-0.03	0.02	0.04	-0.04	-0.03	0.06	0.03	-0.03	0.03	-0.10	-0.08	0.05	1.00						
relig	0.13	0.14	-0.10	0.10	0.01	-0.03	-0.07	0.08	0.16	-0.10	-0.17	0.17	0.13	-0.02	0.03	-0.03	-0.20	-0.04	0.03	-0.15	-0.11	1.00					
obbed	0.11	0.11	0.00	0.14	0.07	-0.06	-0.13	0.08	0.11	-0.10	-0.11	0.11	0.10	-0.03	0.05	-0.05	-0.19	-0.03	0.07	-0.13	-0.17	0.14	1.00				
imag	-0.14	-0.14	0.04	-0.10	-0.05	0.05	0.09	-0.08	-0.10	0.09	0.01	-0.01	-0.01	0.14	0.07	-0.07	0.17	-0.04	-0.08	0.06	0.00	-0.10	-0.09	1.00			
toller	-0.04	-0.05	-0.05	-0.09	-0.03	0.02	0.07	0.01	-0.03	0.01	0.09	-0.09	-0.07	0.01	-0.09	0.09	-0.01	-0.13	-0.12	0.00	0.12	-0.08	-0.15	-0.04	1.00		
buonman	0.06	0.07	-0.02	0.12	0.06	-0.03	-0.15	0.06	0.09	-0.08	-0.11	0.11	0.12	-0.06	0.04	-0.04	-0.17	0.04	0.08	-0.18	-0.05	0.06	0.10	-0.15	-0.03	1.00	
altruismo	-0.10	-0.11	-0.05	-0.12	-0.02	0.04	0.09	-0.04	-0.07	0.06	0.03	-0.03	-0.01	0.04	-0.02	0.02	-0.02	-0.14	-0.19	0.02	-0.01	-0.04	-0.04	0.04	0.04	-0.15	1.00

6. Bibliografia

- **Banfield Edward. C.** 1958. *"The Moral Basis of a Backwards Society"*. New York: Free Press
- **Blanchflower.** 2000. *Self-employment in OECD countries*. Labour Economics: Elsevier
- **Bruni Luigino.** 2004. *"L'economia la felicità e gli altri"*. Roma: Città Nuova.
- **Cartocci Roberto.** 2007. *"Mappe del tesoro. Atlante del capitale sociale in Italia"* Bologna: Il Mulino.
- **Fukuyama F.** 1995. *"Trust: the social virtues and the creation of prosperity"*. New York: Free Press (tra. Italiana: 1996. *"Fiducia"*. Milano: Rizzoli).
- **Fukuyama F.** 1999. *"Social Capital and Civil Society"*. IMF Conference on Second Generation Reforms.
- **Granato J., Inglehart R. e Leblang D.** 1996. *The effect of cultural values on economic development: Theory, Hypothesis and some empirical tests*. American Journal of Political Science, Vol. 40, No. 3, pp. 607-631.
- **Guiso Luigi, Sapienza Paola e Zingales Luigi.** 2006. *Does Culture Affect Economic Outcomes?*. Journal of Economic Perspectives. No. 2, pp. 23-48.
- **Heliwell, J.F., Putnam, R.** 1995. *"Economic Growth and Social Capital in Italy"*. Eastern Economic Journal, 21, 295-307.
- **Hirschman A. O.** 1984. *Against Parsimony: Three Easy Ways of Complicating Some Categories of Economic Discourse* – in The American Economic Review, Vol. 74, No. 2, Papers and Proceedings of the Ninety-Sixth Annual Meeting of the American Economic Association (May), pp. 89-96 - American Economic Association
- **Hobbes T.** 1935 [1642]. *Il cittadino*. Carabba: Lanciano

- **Inglehart Ronald** 1997. *Modernization and Postmodernization. Cultural, Economic, and Political Change in 43 Societies*. Princenton University Press: Princenton, New Jersey
- **Inglehart Ronald, Baker Wayne E.** 2000. *Modernization, Cultural Change, and the Persistence of Traditional*. American Sociological Association – pp. 19-51
- **Knack, Stephen and Keefer Philip** 1996. “*Does Social Capital Have an Economic Payoff? A Cross-country Investigation*”. The Quarterly Journal of Economics – 112: 4, pp. 1251.
- **Levine, R and Renelt, D** 1992. *A sensitività analysis of cross-country growth regressions*. American Economic Review – 82 (4): 942-963.
- **Lindsay, S.** 2000. *Culture, mental models, and national prosperity* – in *L.E. Harrison and S.P. Huntington (eds). Culture Matters: How Values Shape Human Progress*.- New York: Basic Books.
- **Machiavelli N.** 1992. *Tutte le opere*. Sansoni: Firenze
- **Marini Matteo** 2002. *Le risorse immateriali. I fattori culturali dello sviluppo economico*. Rubbettino Editore: Soneria Mannelli (CZ).
- **Marini M. B.** 2004. “ *Cultural evolution and economic growth: a theoretical hypothesis with some empirical evidence*”. The Journal of socio-economics, Vol. 33, pp. 765-784.
- **McClelland D.** 1961. *The Achieving Society*. Van Nostrand: Princenton.
- **McClelland D. et al.** 1953. *The Achievement Motive*. Appleton-Century-Crofts: New York.
- **Orsini Raimondello** 2006. *Etica ed Economia: alcune riflessioni sul concetto di scelta*. Working Paper n. 33 – AICCON: Forlì
- **Poma Lucio** 1994. *La dimensione ermeneutica dell’economia in Albert O. Hirschman* – Working Paper n° 201 – Dipartimento di Scienze Economiche: Alma Mater Studiorum Università di Bologna

- **Putnam R. D.** 1993. *"Making Democracy Work. Civic traditions in modern Italy"*. Princenton-NJ: Princenton University Press.
- **Putnam R. D.** 2000. *"Bowling Alone. The Collapse and Revival of American Community"*. New York: Simon & Schuster.
- **Schumpeter, J.A.** 1947. *The creative response in economic history*. The Journal of Economic History, vol. VII, 149-159
- **Smith Adam** (1945) [1776]. *La ricchezza delle nazioni*. Utet:Torino.
- **Smith Adam** (1984) [1759]. *The Theory of moral sentiments*. Londra 1^a ed. 1759.
- **Tabellini Guido.** 2005. *Culture and Institutions: economic development in the regions of Europe*. IGIER Working Paper No. 292.
- **Triandis H.C.** 1996. *The psychological Measurement of Cultural Syndromes* - in "American Psychologist", 5, pp. 407-15.
- **Weber Max** 1958. *The Protestant Ethic and the Spirit of Capitalism*. Scribner's: New York
- **World Values Surveys** 1981-2004 - Integrated questionnaire - v.20060423 - European Values Study Group and World Values Survey Association. EUROPEAN AND WORLD VALUES SURVEYS FOUR-WAVE INTEGRATED DATA FILE, 1981-2004, v.20060423, 2006. Aggregate File Producers: Análisis Sociológicos Económicos y Políticos (ASEP) and JD Systems (JDS), Madrid, Spain/Tilburg University, Tilburg, The Netherlands. Data Files Suppliers: Analisis Sociologicos Economicos y Politicos (ASEP) and JD Systems (JDS), Madrid, Spain/Tilburg University, Tilburg, The Netherlands/ Zentralarchiv fur Empirische Sozialforschung (ZA), Cologne, Germany:) Aggregate File Distributors: Análisis Sociológicos Económicos y Políticos (ASEP) and JD Systems (JDS), Madrid, Spain/Tilburg University, Tilburg, The Netherlands/Zentralarchiv fur Empirische Sozialforschung (ZA) Cologne, Germany.